

2021年3月期

# 決算説明会資料

2021年5月12日

株式会社いなげや  
代表取締役社長  
本杉吉員



# 当社グループについて



## ● 小売事業

### スーパーマーケット事業



(株)いなげや

**133**店舗  
(△2)



(株)三浦屋

**8**店舗  
(△1)

### ドラッグストア事業



(株)ウェルパーク

**136**店舗  
(△1)

**小売事業  
総店舗数**

**277**店舗  
(△4)

2021.3月末時点  
(加)は前期末との増減

## ● 小売支援事業



株式会社 **サンフードジャパン**

(株)サンフードジャパン

食品卸し



(株)サビア  
コーポレーション

施設管理・警備

INAGEYA  
WING

(株)いなげやウィング

特例子会社（障がい者雇用）

**いなげや**  
ドリームファーム

(株)いなげや  
ドリームファーム

農業事業

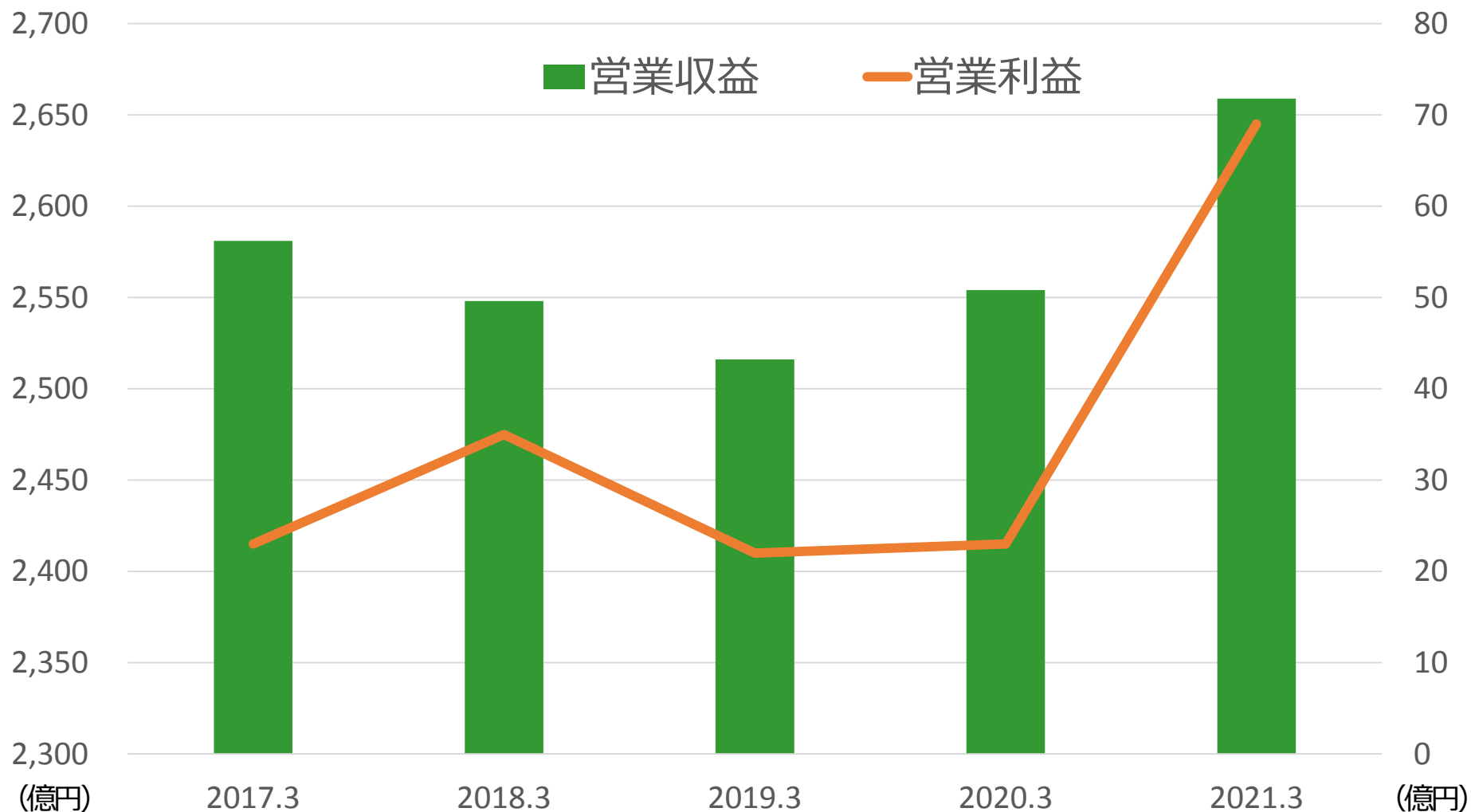
# 連結経営成績



	2020年3月期 (億円)	2021年3月期 (億円)	前年比 (%)	増減 (億円)
営業収益	2,554	2,659	104.1	+ 104
営業利益	23	69	299.7	+ 46
経常利益	26	72	277.9	+ 46
親会社株主に帰属する 当期純利益	6.8	41	601.7	+ 34

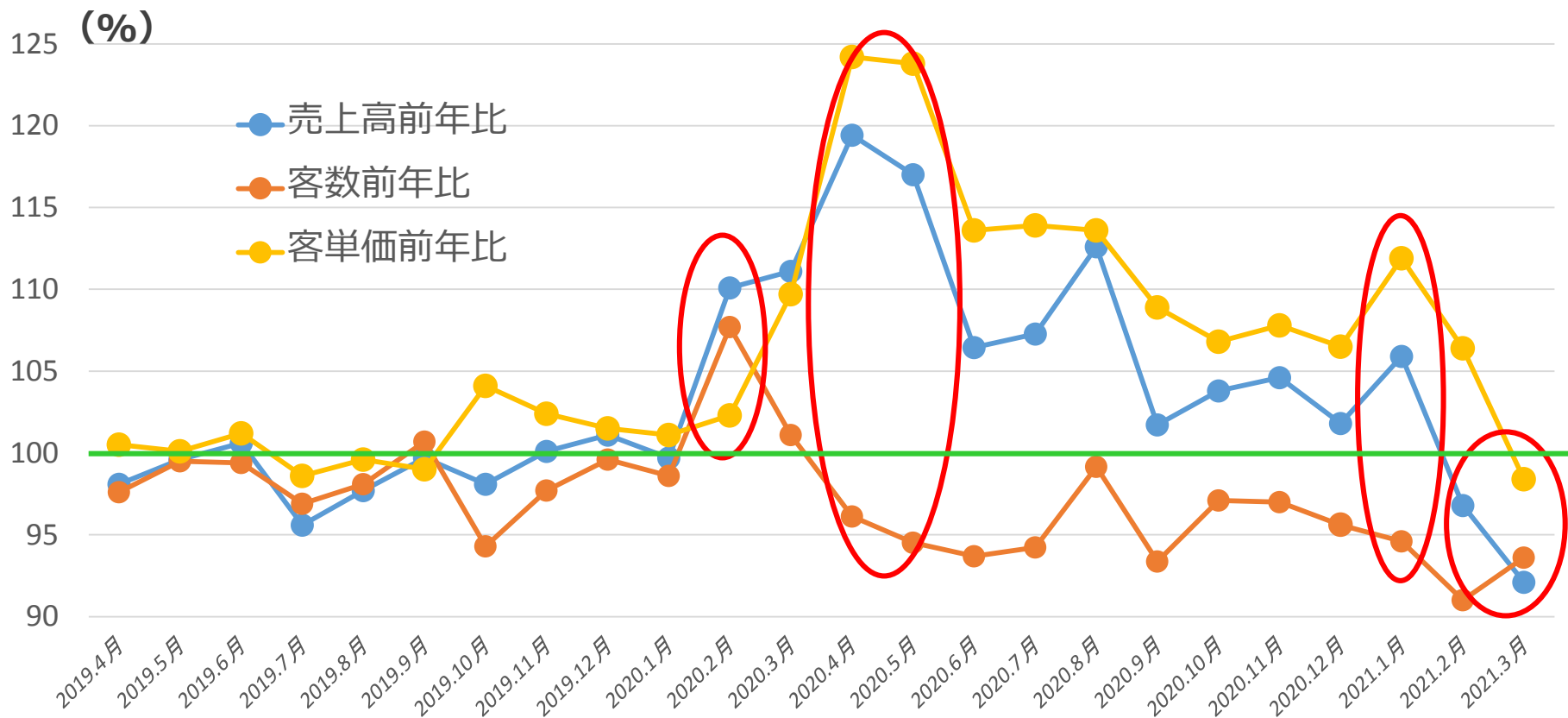
	前年度末 (億円)	当年度末 (億円)	増減額 (億円)	キャッシュ・フローの状況 (億円)
純資産	517	555	+ 37	営業 C F 88
(自己資本比率)	(52.6%)	(55.0%)	(+2.4P)	投資 C F △ 27
総資産	964	990	+ 25	財務 C F △ 34
				現金・現金同等物 期中増減額 + 26

# 連結 5 期推移 営業収益・営業利益



内食需要の拡大に伴い 増収増益

	2020.3	2021.3		要因
	実績 (億円)	実績 (億円)	前年比	
<b>売上高</b>	<b>1,929</b>	<b>2,037</b>	<b>105.6%</b>	コロナ禍に伴い内食需要が拡大 生鮮素材を中心に売上高が伸長
<b>営業総利益</b>	<b>641</b>	<b>678</b>	<b>105.8%</b>	売上高が伸長したことに加え、 売上総利益率が0.2ポイント上昇
<b>販管費</b>	<b>631</b>	<b>625</b>	<b>99.1%</b>	折り込みチラシ削減による販売費 減少、営業時間短縮や作業の平準 化などにより人件費も減少
<b>営業利益</b>	<b>10</b>	<b>52</b>	<b>519.4%</b>	前年より42億円の増益



2020.2月 … 誤情報による紙製品の“買占め”、“休校要請”など  
 2020.4.5月 … 都内感染者の急増、“緊急事態宣言発出”  
 2021.1月 … 感染急拡大による 2度目の“緊急事態宣言発出”  
 2021.2.3月 … 衝動的な消費行動による売上の反動減



**新店** **1** 店舗 (前年2)

東京都小平市

**ina21 小平鈴木町店**

**改装** **8** 店舗 (前年11)

白金台店、荒川東日暮里店、  
ina21小平天神店、和光新倉店、  
狛江東野川店 他

**閉店** **3** 店舗 (前年6)



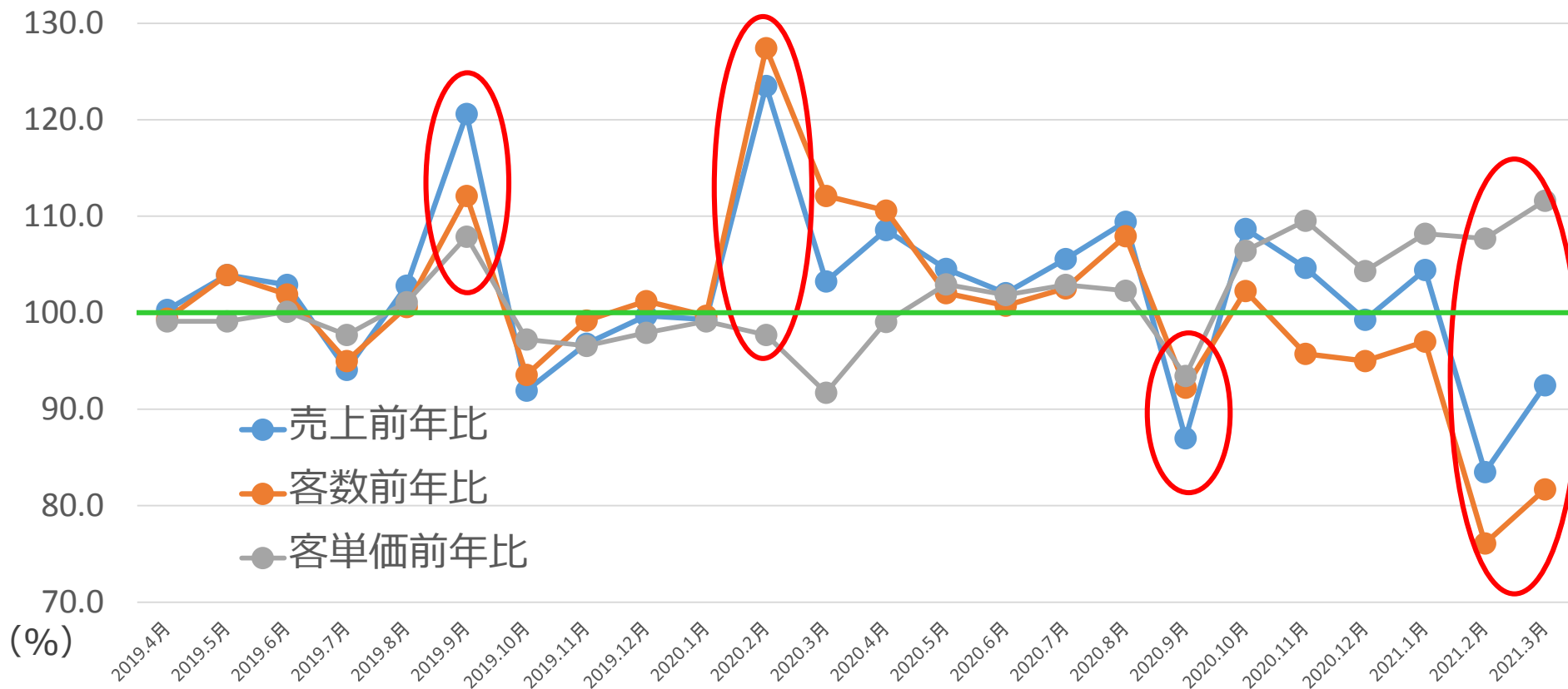
ina21小平鈴木町店 (20.7.22 オープン)



狛江東野川店 (21.3.26 改装オープン)

	2020.3	2021.3		要因
	実績 (億円)	実績 (億円)	前年比	
<b>売上高</b>	<b>431</b>	<b>433</b>	<b>100.4%</b>	化粧品などの減少を、食品強化や新店効果などで補い増収
<b>営業総利益</b>	<b>124</b>	<b>126</b>	<b>101.5%</b>	調剤の収益改善などにより、売上総利益率が0.3ポイント上昇
<b>販管費</b>	<b>115</b>	<b>116</b>	<b>100.4%</b>	社員数の増加などを、折り込みチラシ削減や、作業改善による生産性向上で抑制
<b>営業利益</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>115.8%</b>	売上高の確保に加え、販管費のコントロールが寄与





2019.9月 …消費増税前の“駆け込み需要”

2020.2月 …誤情報による紙製品・マスクの“買占め騒動”

2020.9月 …前年消費増税前の“駆け込み需要”の反動減

2021.2月 …前年“買占め騒動”の反動減



### 新店 4店舗 (前年5)

埼玉県 所沢市 所沢青葉台店

埼玉県 所沢市 新所沢西口店  
(調剤薬局併設)

川崎市 宮前区 宮前平駅前店

東京都 世田谷区 世田谷桜丘店



### 改装 (小改造含む) 15店舗 (前年11)

松伏店、町田鶴川店、  
川越南大塚駅前店、浮間舟渡店 他

### 閉店 5店舗 (前年0)

設備投資 (キャッシュフローベース) リース資産含まず	新店	改装店	その他	合計
スーパーマーケット 事業 (億円)	8.0	7.0	29.0	44.0
ドラッグストア 事業 (億円)	9.0	1.0	1.0	11.0
小売事業計 (億円)	17.0	8.0	30.0	55.0

## 新店投資

いなげや

下期 1店舗

ウェルパーク

上期 1店舗  
下期 4店舗を計画

## その他投資

- 各店投資（老朽化対応）
- 情報システム  
セミセルフレジ  
管理系システム更新 他

売上高	売上高（億円）	前期比増減
スーパーマーケット事業	2,024	△4.4%
ドラッグストア事業	460	6.1%
小売事業計	2,484	△2.6%

利益率	営業利益率
スーパーマーケット事業	1.2%
ドラッグストア事業	2.4%
小売事業計	1.4%

連結	金額（億円）	前期比増減	増減（億円）
営業収益	2,600	△2.2%	△ 59
営業利益	40	△42.7%	△ 29
経常利益	42	△42.4%	△ 30
親会社株主に帰属する 当期純利益	20	△51.5%	△ 21

注) 新型コロナウイルスの感染拡大について、現時点において当社グループが把握している情報を基に算出しております。新型コロナウイルスの収束時期等により、当予想は変動する可能性があるため、業績動向を踏まえて修正がある場合には、速やかに開示致します。

## ◆ グループ社是 （経営方針）

いなげやグループは販売を通じ広く世の中に奉仕し会社の発展と従業員の幸せを常に一致せしむる事をもって社是とする。

## ◆ グループ経営理念 （目指す姿）

～すこやけくの実現～

お客様の健康で豊かな、暖かい日常生活と、より健全な社会の実現に貢献する。

～商人道の実践～

お客様のお喜びを、自分自身の喜びとして感じる事ができる人間集団。

## ◆ グループビジョン （存在意義）

**“地域のお役立ち業”として社会に貢献する**

※地域社会のお役に立つことが存在している意義である

## 2020～22年度 グループ中期3カ年経営計画

### テーマ “グループの組織力と収益力の強化”

1. スーパーマーケット事業
  - 既存店の再構築による安定した事業基盤の確立
2. ドラッグストア事業
  - 出店地域での商圈シェアの拡大
3. 商流・物流の再構築
  - グループの仕入れ集約に向けて課題の整理
4. 新たな競争力の創造
  - グループ資源を活用した販売チャネルの多様化
5. いなげやグループの成長を支える人財の育成
  - “すこやけく創造塾”設立
6. グループガバナンス体制の確立
  - “指名報酬委員会”設置

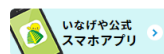
最終年度 数値目標  
(2023年3月期)

グループ連結 売上高  
2611億円

グループ連結 営業利益  
54億円

グループ連結 純利益  
33億円

## お客様・従業員の安全安心への対応



店舗・チラシ



おすすめレシピ動画



オンラインショップ



ing・fanカード



会社案内



ホーム > 安全・安心の取り組み > 新型コロナウイルス感染予防対策

### 新型コロナウイルス感染予防対策

お客様と従業員の安全安心を確保する為、様々な対策を行っています。

※各施設の状況により、取り組みに差異がございますのでご了承ください。



#### ソーシャルディスタンス

レジ待ちの間隔を床面のテープで誘導し、社会的距離を確保



#### 消毒液の設置

入退店時に使用していただけるよう出入口などに設置



#### 店内換気

店内や作業場、従業員休憩室などで機械換気を実施



#### エレベーターの使用制限

3密を回避するため入人数を制限



#### 各種掲示物で注意喚起

店内各所で感染対策をご案内



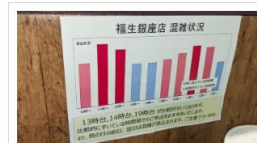
#### 各種掲示物で注意喚起

お買物マナーをご案内



#### 各種掲示物で注意喚起

密を作らないお買物方法をご案内



#### 混雑時間を案内

店内が混雑する時間帯を、店内掲示やネットでご案内



#### イートインコーナー閉鎖

3密を回避し、袋詰め台などに有効活用



#### 飛沫防止シートを設置

お会計時の感染リスクを低減



#### バラ売り販売中止

惣菜・手作りパンなどの裸売りを原則中止



#### 消毒・清掃

買物カートやカゴも定期的を実施



#### 消毒・清掃

レジ周辺も定期的を実施



#### 消毒・清掃

従業員に関わるボックススペースも定期的を実施



#### ジェットタオル使用中

使用を制限することで飛沫感染リスクを低減



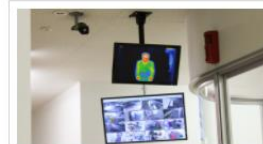
#### 従業員休憩室の対策

昼食時には会話を控えたり、飛沫防止シート設置などの感染防止策を実施



#### 体温管理

本社は、入館する全ての人の体温を計測し異常を検知する



#### 体温管理

精肉センターでは、出勤する従業員の体温を計測し異常を検知する



## テーマ グループの組織力と収益力の強化

### 1. スーパーマーケット事業

- 既存店の再構築による安定した事業基盤の確立

#### 1) タイプ別フォーマットの再設定

… 商品、品揃え、価格政策、オペレーション など

#### 2) 店舗の改造

… ゾーニング、省力什器の導入、セミセルフレジの導入、老朽化対策 など

⇒ 既存店活性化を推進



## 肉食・中食需要の開拓

- ・ 生鮮素材の鮮度を追求
- ・ 素材の魅力・価値を訴求
- ・ 調理の楽しさ・気軽さをご提案
- ・ 食の豊かさをご自宅で体感  
⇒ 肉食・中食需要の定着化へ



画像提供: クラシル/dely株式会社

バイヤー  
おすすめ商品

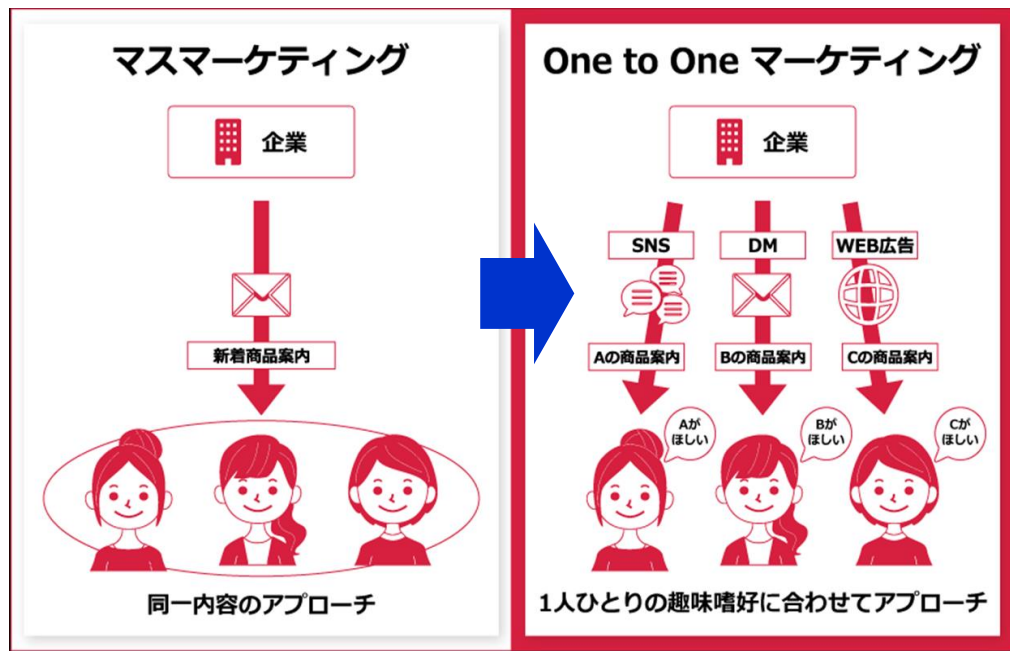
脂に甘みが  
あり!  
東北産美味豚

安全安心  
高品質の  
国産黒毛和牛

## ing・fanカードの購買情報活用へ

カード利用率 約70%

- …非会員との客単価の差は1.4倍
  - ・新規会員の開拓
  - ・既存会員の囲い込み
- ⇒ いなげやファンの拡大  
= 売上・客数増へ



## 経営目標 “生活サポートドラッグストアの実現”

### 2. ドラッグストア事業

#### ● 出店地域での商圈シェアの拡大

- 1) グループのドミナントエリアへの積極出店  
… 5店舗以上の新規出店を計画
- 2) 食品強化や、地域・競合対策の既存店活性化  
… 20店舗以上の改造・ゾーニングを計画



- 3) 販促施策の再構築で新規顧客の創造  
… チラシによる集客からカード戦略への移行
- 4) 52 週MDによる販売計画の徹底  
… 販促効果の最大化に向けて、迅速な変化対応



## テーマ グループの組織力と収益力の強化

### 3. 商流・物流の再構築

#### ●グループの仕入れ集約に向けて課題の整理

各社でサプライチェーンを構築し物流網を運用



仕入れの集約に向けて、必要な課題の整理

“グループシナジー” 最大化に向けて

- ・ 人財交流や人財育成
- ・ 商品開発・改廃スピードの効率化
- ・ 今後を見据えた共同仕入れ
- ・ サテライト配送 など



## テーマ グループの組織力と収益力の強化

### 4. 新たな競争力の創造

#### ●グループ資源を活用した販売チャネルの多様化

#### 1) 移動販売事業 とくし丸

… 店舗を母店にした“移動スーパー”

フランチャイズ契約し、10店舗で10台稼働中

⇒ 今期中に15台へ拡大



## 2) EC事業

…ネットとリアルとの融合へ（事業規模を2倍へ拡大）

- ・ギフトの店舗受付 ⇒ オンラインショップへ誘導
- ・オンラインモールへ積極出店
- ・サイトのリニューアル
- ・ネットスーパー実験中



ネットスーパーチャシ、アプリ





## テーマ グループの組織力と収益力の強化

5. グループの成長を支える人財の育成
  - “すこやけく創造塾” 設立

### <育成方針>

1. 社是・経営理念の浸透と実現  
= 《人間力》 へ向けて
2. 永続・発展、未来ある企業の創造  
= 《組織力》 へ向けて
3. いなげやの求める人財像の育成  
= 《現場力》 へ向けて



6. グループガバナンス体制の確立
  - “指名報酬委員会” 設置
  - “いなげやグループコンプライアンス委員会” 設置

## 中計に基づく“4つの重要課題”とSDGsに基づく“4つの約束”の実行により 「実現する社会・企業のあるべき姿」を定義します

**重要課題** 安定した  
事業基盤の構築

**約束** 安心と安全を  
お届けします

地域のお役立ち業として、  
社会インフラの使命として、  
従業員にとってもお客様にとっても  
安心・安全な商品とサービス  
を安定供給します。



**重要課題** 商流・物流の再構築  
によるムダの削減

**約束** 地球の環境を  
守ります

商流・物流を再構築し、  
バリューチェーン全体で、  
商品・原材料・  
エネルギーのムダを  
なくします。



**重要課題** 未来に繋がる  
人創り

**約束** 人を大切に  
します

一人ひとりの個性や価値観を尊重し、  
お互いの力を最大限に活かせる  
ように、女性・次世代の若者・高齢者・  
障がい者など多様な従業員が  
活躍できる環境を整えます。



**重要課題** 新たな競争力の  
創造

**約束** 成長し  
続けます

地域のお役立ち業として、  
新たな競争力を  
創造し、お客様にとって  
利便性のよいサービス  
を提供します。

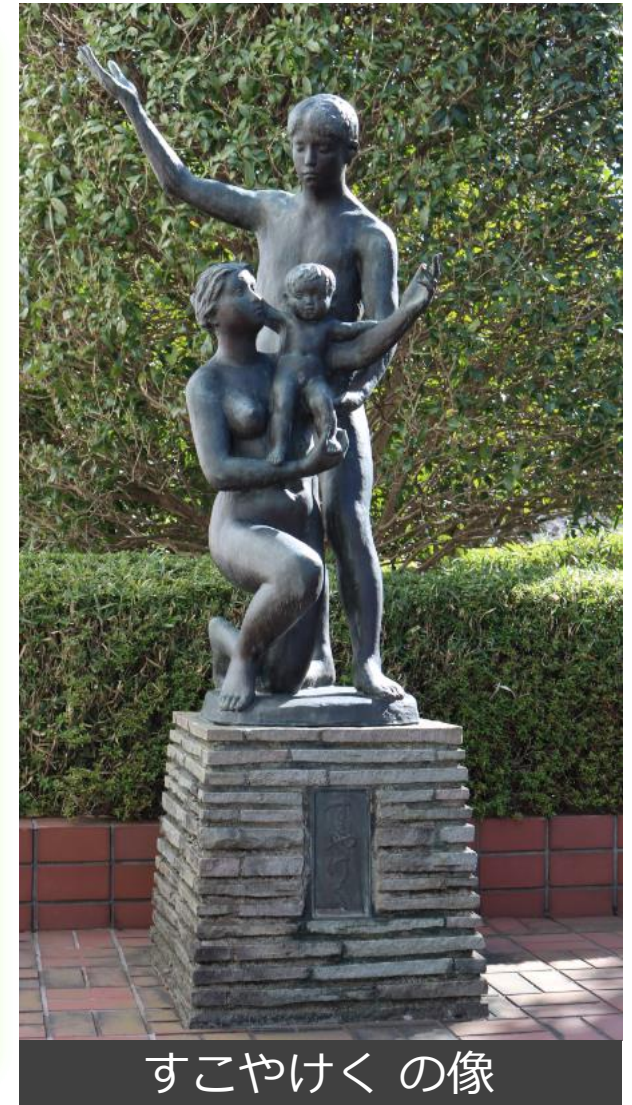


**企業統治 = コーポレート・ガバナンスの確立**  
 (「コンプライアンス委員会」を通じて、グループ考働指針・グループフィロソフィの浸透)

### いなげや健康経営宣言

「いなげやグループは販売を通じ広く世の中に奉仕し、会社の発展と従業員の幸せを常に一致せしむる事をもって社是とする」という社是のもと、会社の発展と従業員の幸せを、常に追求してまいりました。従業員の幸せの根源をなす「健康」こそ、仕事に従事する本人やそのご家族にとって大切なものであり、会社にとっても貴重な財産であります。従業員が心身共に健康であり続け、いきいきと活躍し、持てる力を最大限に発揮することが、お客様のお喜びに繋がり、更に会社の発展へと繋がります。食と健康に関する様々な事業活動を通じて、「健康経営」を推進し、地域の全ての人々の健康作りに貢献してまいります。

代表取締役社長 本杉 吉員





この資料には、現在の計画や業績見通しなどが含まれております。これら将来の計画や予想数値などは、現在入手可能な情報をもとに、当社が計画・予測したものであります。実際の業績などは、今後の様々な条件・要素によりこの計画などとは異なる場合があります、この資料はその実現を確約・保証するものではありません。